

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه گفت: اکنون امکان تبادلات مالی و بانکی با ترکیه از مسیرهای رسمی وجود ندارد و یکی از الزامات تجارت آزاد از بین رفتن این چالش است، البته تجارت با پول های ملی می تواند راهکاری برای تبادلات مالی بین المللی در شرایط تحریم باشد و بانک مرکزی ایران هم پیشنهاداتی درباره تجارت با لیر و ریال به همتای ترکیه ای خود داده است. مهرداد سعادت دهقان، رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه در گفت و گو با ایلنا درباره تأثیرات راه اندازی پایانه مرزی کوزه رش شهرستان سلماس بر تجارت دو کشور گفت: این پایانه در پی تقاضای مرزنشینان ایران و ترکیه در این منطقه مرزی احداث می شود و آنها از سال ها پیش خواستار راه اندازی گذرگاه بودند، ضمن اینکه راه اندازی گذرگاه جدید به کاهش ترافیک در سه گذرگاه دیگر می انجامد و سبب می شود هزینه حمل کالا و در ادامه هزینه تمام شده تجارت به طور محسوسی کاهش یابد و قدرت رقابت ایران در بازارهای فرامرزی افزایش یابد. وی افزود: با این حال گشایش این گذرگاه لزوماً به معنای توسعه و تسهیل تجارت ایران و ترکیه نیست و آنچه پیش از راه اندازی گذرگاه اهمیت دارد تجهیزان به امکانات روز است. امروزدن دستگاه ایکس ریی هیچ گذرگاه مرزی کاربردی ندارد. رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه تصریح کرد: اکنون اصلی ترین تقاضای بازرگانان بخش خصوصی در ارتباط با ترکیه برقراری تجارت آزاد میان دو کشور و صرف شدن تعرفه های تجاری است و البته راه اندازی گذرگاه های متعدد و مجهز پیش نیاز این فرآیند است. سعادت خاطر نشان کرد: نهایی شدن راه اندازی این گذرگاه به سفر رئیس جمهور پیشین آقای رئیسی به ترکیه بومی گردد و طرف ترک هم با راه اندازی آن موافق است و سهم خود را از سرمایه گذاری بر این پروژه برعهده گرفته است. وی گفت: کشور ما پتانسیل صادرات سالانه ۱۵ میلیارد دلار کالا را به ترکیه دارد و برای تجارت دو کشور ارزش ۳۰ میلیارد دلار ترسیم شده با این حال تحقق این رقم با تجارت آزاد امکان پذیر است و حتی تجارت ترجیحی هم دیده کار نمی آید و روشی منسوخ است این در حالی است علاوه بر بازرگانان ایرانی بازرگانان بخش خصوصی ترکیه هم از برقراری تجارت آزاد با ایران استقبال می کنند. رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و ترکیه در پاسخ به اینکه تجارت ۳ میلیاردی دلاری با ترکیه مستلزم واردات سالانه ۱۵ میلیارد دلار کالا است و کشور به ایران است توضیح داد: مطمئن باشید همین الان حجم واردات کالا از ترکیه به ایران بیش از ارقام و ثبت شده است و آمار واقعی به دلیل تحریم هایت نمی شود، اما در سیستم تجارت آزاد همه چیز شفاف است. وی افزود: اکنون امکان تبادلات مالی و بانکی با ترکیه از مسیرهای رسمی وجود ندارد و یکی از الزامات تجارت آزاد از بین رفتن این چالش است، البته تجارت با پول های ملی می تواند راهکاری برای تبادلات مالی بین المللی در شرایط تحریم باشد و بانک مرکزی ایران هم پیشنهاداتی درباره تجارت با لیر و ریال به همتای ترکیه ای خود داده است اما تاکنون نتیجه ای حاصل نشده و به نظرمی رسد طرف ترکیه ای با توجه به منافع ملی خود در این مسائل دست به عصاره تفرمی کند و هنوز در معاملات ایران و ترکیه دلازل را غالب است.

نکته

بضاعت کم آب و تعریف پروژه های سنگین

سختگوی صنعت آب گفت: طرح کاشت یک میلیارد اصله درخت و طرح اراضی شیب دار را هم ارائه داده ایم، اما چنین بضاعت آبی در کشور وجود ندارد. عیسی بزرگ زاده در گفت و گو با ایلنا، درباره موضوع تحقق اهداف سازگاری با کم آبی اظهار داشت: پروژه سازگاری با کم آبی ایده بسیار خوبی است و همه باید از آن حمایت کنیم، تاکنون جلسات متعددی در این خصوص برگزار شده اما متأسفانه چون در حد مقرر دولت است و قانون نیست الزامات پیگیری که باید در سطوح استان ها و توسط استانداران در بخش مصرف کنندگان اصلی آب صورت می گرفت، انجام نشده است. وی خاطرنشان کرد: لزوم کاهش مصرف آب کشاورزی و صنعت در سازگاری با کم آبی بیش بینی و در ۳۰۲ سال گذشته در جلسات متعدد پیگیری و تذکرات لازم داده شده است، باید این توقع را همچنان زنده نگه داشته و مطالبه گر باشیم که سازمان های مختلف به رقم صرفه جویی های که طرح ریزی شده؛ برسند. سختگوی صنعت آب کشور گفت: سازگاری با کم آبی به صورت اهداف میانی نقشه راه آب کشور در نظر گرفته شده و در این نقشه سازگاری با کم آبی به رسمیت شناخته و پذیرفته شده است، اگر نقشه راه آب قانونی شود سازگاری با کم آبی هم به عنوان قانون پذیرفته می شود. وی گفت: در کل اهداف سازمان حفاظت محیط زیست و وزارت نیرو در یک راستا است ما کشوری هستیم که با اقلیم ویژه که حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد مساحت کشور خشک، نیمه خشک و فزایش یافته است اگر کسانی تصور می کنند، با موجودی کنونی آب می توان پیهنه های گسترده زمین رمانند اروپا سبز کنیم؛ اشتباه است.



«آرمان ملی» مشکلات بخش خصوصی در صنعت مالی ایران را بررسی می کند

سرگردانی فین تک ها در بازاری بی اعتمادی

اینترنتی، تراکنش های موبایلی، کیف های پول الکترونیکی، اعطای تسهیلات آنلاین و... از جمله رویکردهای جدید فین تک ها در حوزه بانکداری است که با بهره گیری از ظرفیت های بخش خصوصی محقق شده است. نقره کار ادامه داد: برون سپاری فعالیت های مربوط به فناوری مالی توسط بانک ها سیاست برد - بردی محسوب می شود که علاوه بر به کارگیری ظرفیت های بخش خصوصی، صرفه جویی اقتصادی مطلوبی نیز برای خود بانک ها فراهم می آورد و در این راستا می توان گفت که فین تک یک فعالیت تجاری است که از طریق آن می توان از فناوری های و نوآوری های جدید در بازار خدمات مالی استفاده کرد. این رویکرد به ویژه همزمان با پاندمی کرونا در سراسر جهان رونق بیشتری یافت و از آن به عنوان یک ضرورت یاد شد و ایران نیز همزمان با دیگر کشورهای جهان با استفاده از این خدمات توسط استارت آپ ها توانست عقب ماندگی نظام بانکی خود را در این حوزه جبران کند.

الزام حرکت در مسیر بانکداری نوین و دیجیتالی

این کارشناس معتقد است: استفاده از فین تک ها و شرکت های استارت آپ در نظام بانکی کشور با توجه به اهمیت به روزرسانی این صنعت و ضرورت رعایت الزامات امنیتی بانکداری، باید با توجه به شاخص هایی چون: تجربه چندین ساله در حوزه های مربوطه، اجرای پروژه های بزرگ در شرکت های بزرگ، برخورداری از تجربه فنی به شکل مستند و... اجرایی شود چرا که بستر بانک ها برای اجرای طرح های جدید در نظام بانکداری جای آزمون و خطا نیست لذا در انتخاب فین تک ها بسیار دقیق و محتاط عمل کرد. نقره کار توضیح داد: تغییر نظام سنتی بانکی به سیستم های نوین بانکداری در کشور حضور فین تک ها و استارت آپ ها را در این بازار ضروری ساخته تا با رویکردهای نوآورانه محصولات و خدمات جدیدی را در این صنعت عرضه کنند. فناوری های جدید در حال تست و روزرسانی در این عرصه در داخل و خارج از مرزهای کشور به شدت در حال رشد کمی و کیفی هستند، اما آنچه که اکنون در حال وقوع است توسعه کسب و کارهای گوناگون در جامعه و ضرورت تنوع بخشی به خدمات بانکی در حوزه های مختلف است و بانک ها باید سراسر جهان در بستر فناوری اطلاعات در حال تغییر داده ها و خدمات خود هستند.

محدودیت های حضور فین تک ها در کشور

این کارشناس درباره محدودیت های موجود در کشور برای فعالیت فین تک ها گفت: تدوین قوانین مطلوب و پایدار و همچنین حمایت اجرایی از فعالان در این عرصه ضرورتی است که در حال حاضر کمتر به آن پرداخته شده است و گویا در مجموع با این دانش بیگانه هستیم علاوه بر این ثبات قوانین و حمایت های فناوری ها در این حوزه به منظور بهبود سبک مدیریت و تعامل بهینه با مخاطبان در بخش های مختلف به ویژه بانک ها بسیار مهم تلقی می شود. استفاده از ظرفیت های بخش خصوصی مانند استارت آپ ها شرکت های دانش بنیان فعال در بخش بانکداری به منظور رشد و بهینه سازی ارائه خدمات مالی و... به مشتریان می تواند گام مهمی برای رونق دیگر بخش های باشد. او افزود: صنعت فناوری مالی با همگان فین تک ها در چند سال اخیر از سرعت و کیفیت مطلوبی در کشور برخوردار بوده است و بخش مهم و کلیدی در توسعه بازارهای مالی و معرفی فناوری های مالی عهده دار بودند و موجبات تحول در زیرساخت دیجیتال کشور فراهم آوردند. پرداخت های

مقایسه با دیگر کشورهای جهان استفاده می کنند، در حالی که رشد فین تک ها علاوه بر خدمات رسانی به حوزه های مالی باعث رشد دیگر حوزه ها مانند آموزش، فرهنگی، گردشگری و... نیز می شود. این کارشناس بیان کرد: رقابت در حوزه فناوری های مالی - بانکی یکی از عواملی به شمار می آید که در سالیان اخیر باعث حضور و رقابت فین تک ها برای عرضه خدمت و فناوری های نوین مالی شده است تا با کسب رضایت مشتریان بانک ها و حوزه های مالی، بتوانند در این بازار رقابت خوبی داشته باشند. قطعاً کاهش هزینه، رشد کیفی و کمی خدمات، ارتقای سطح امنیت نظام بانکی از جمله پارامترهایی به شمار می آید که شرکت های دانش بنیان و استارت آپ فعال در این زمینه سعی دارند با ارائه خدمات نوین مالی، در تعامل با بانک ها و موسسات مالی بخشی از بازار را از آن خود سازند. اما ایران به دلیل تحریم و مشکلات ناشی از آن حضور در بازارهای مالی دنیا نتوانسته است آنچنان که باید در این حوزه حضور یابد، هرچند بخش خصوصی توانسته است با وجود چالش های پیش رو همچنان در مسیر تغییر رویه های سنتی بانکداری به دیجیتالی گام بردارد، اما فقدان قوانین و تکمیل قانونی و موجود نبود پشتوانه اجرایی و قضائی مناسب و با ثبات در این زمینه اصلی ترین مشکلات در این بخش به شمار می آید که نیاز به حضور کارشناسان خبره در این بخش در بدنه قوای سه گانه و تعامل مطلوب آنها با یکدیگر به منظور رشد مطلوب آنها به ویژه فین تک ها در کشور است.

نبود پشتوانه قانونی برای حضور پایتاث فین تک ها

به گزارش «آرمان ملی» فریبرز خدادادی، کارشناس حوزه فناوری اطلاعات در این باره گفت: یکی از بزرگ ترین چالش ها برای فین تک ها در ایران، فقدان قوانین شفاف و پایدار است. قوانین و مقررات اغلب به طور مداوم تغییر می کنند و عدم تطابق با استانداردهای بین المللی، مانع از رشد و توسعه پایدار این شرکت ها می شود و به این ترتیب حوزه های مختلف اقتصادی و غیر اقتصادی به دلیل به روزرسانی نشدن دانش و تکنولوژی در این زمینه از دیگر کشورهای دنیا عقب تر است. او افزود: بسیاری از بانک ها و موسسات مالی سنتی هنوز آمادگی کامل برای همکاری با فین تک ها را ندارند. این موسسات به دلیل نگرانی از رقابت و تهدید جایگاه خود، در همکاری با فین تک ها مردد هستند. این در حالی است که فین تک ها برای پیشرفت و به روزرسانی خود نیاز به سرمایه گذاری و انعقاد تفاهم نامه با مراکز مالی جهت تسریع و تسهیل در امور دارند. از این رو تامین مالی و جذب سرمایه گذاری برای فین تک ها یک چالش اساسی است و سرمایه گذاران به دلیل ناپایداری اقتصادی و نبود تضمین های قانونی، تمایلی به سرمایه گذاری در این بخش ندارند.

دلایل بی اعتمادی مردم به پلتفرم های مالی

این کارشناس اضافه کرد: با وجود تلاش های صورت گرفته هنوز حوزه مالی از بسیاری فناوری های موجود در حوزه مالی به دور است و این مهجوریت باعث شده تا اعتماد مردم به پلتفرم های شناخته شده و قابل اطمینان در جهان که در ایران نیز وجود دارد، اعتماد نداشته باشند. هرچند نگرانی ها در مورد امنیت اطلاعات و پول شویی از جمله دلایل اصلی عدم اعتماد عمومی به فین تک ها محسوب می شود. خدادادی توضیح داد: زیرساخت های فناوری اطلاعات در ایران هنوز به طور کامل توسعه نیافته اند و این موضوع بر عملکرد و کارایی فین تک ها تأثیر منفی می گذارد. علاوه بر این، مشکلات اینترنت و محدودیت های دسترسی به تکنولوژی های روز دنیا نیز از موانع اصلی برای رشد این صنعت به شمار می آید که البته در کنار تحریم باعث محرومیت ایران از فناوری های جدید در این زمینه می شود و به این ترتیب هنوز در بسیاری از حوزه های مالی، آرزوهای سنتی مالی در

آخرین قیمت شاهین، کویبیک، پژو، ساینو و سمند

بازار خودرو سگته کرد

تومان به فروش رفت. پژو ۲۰۷ تیپ ۵ مدل ۱۴۰۲ نیز ۶۵۰ میلیون تومان قیمت پیدا کرد. اما پژو پارس ELX-TU5 مدل ۱۴۰۲ به قیمت ۷۹۵ میلیون تومان رسید. پژو پارس LX مدل ۱۴۰۲ هم ۸۳۰ میلیون تومان قیمت پیدا کرد. بنا به این گزارش، تارا اتوماتیک ۷۲ مدل ۱۴۰۳ در بازار با کاهش ۵ میلیون تومانی به

میلیون تومان قیمت خورده است. رانا پلاس مدل ۱۴۰۳ نیز ۶۰۵ میلیون تومان قیمت پیدا کرد. رانا پلاس مدل ۱۴۰۲ هم در بازار، ۵۷۰ میلیون تومان به فروش رفت. همچنین ساینو دنده ای دوگانه سوز مدل ۱۴۰۳ در بازار ۴۳۰ میلیون تومان قیمت خورده است. اما سمند سورن پلاس EFY دوگانه سوز مدل ۱۴۰۳ در بازار ۷۵۰ میلیون تومان فروخته شد. شاهین اتومات CVT مدل ۱۴۰۳ هم ۸۰۰ میلیون تومان قیمت پیدا کرد. همچنین کویبیک GX L دنده ای مدل ۱۴۰۳ هم به قیمت ۴۱۵ میلیون تومان به فروش رفت.

دره بین

آزمون و خطاهای تعیین روش فروش خودرو تمامی ندارد!

سال ۱۴۰۱ بعد از حذف قرعه کشی و مخالفت با عرضه خودرو در بورس، سامانه یکپارچه تاسیس شد، در نهایت نیز این سامانه حذف و قرعه کشی بازگشت؛ یعنی در دو سال ۵ تصمیم مختلف برای فروش خودرو گرفته شد! به گزارش مهر، پس از حدود ۳ سال که از عمر قرعه کشی خودرو (خودروسازان ایرانی برای فروش خودرو با قیمت کارخانه، پس از ثبت نام از متقاضیان هر بار از بین میانگین ۵ میلیون نفر ثبت نام کننده به ۱۰ تا ۲۰ هزار نفر خودرو می فروختند) می گذشت، از پاییز سال ۱۴۰۱ استفاده از سازوکار بورس برای عرضه خودرو به کار گرفته شد منتهی با توجه به مخالفت شورای رقابت و البته عدم تمایل وزارت صمت به استفاده از بورس و همچنین حذف بند عرضه خودرو در بورس در مجلس، روش جدیدی تحت عنوان «نوبت دهی» ابداع شد. اسفند ۱۴۰۱ برای اولین بار از سیستم نوبت دهی استفاده شد؛ به این شکل که ابتدا افراد مبلغ ۱۰۰ میلیون تومان در حساب بانکی مسدود می کنند و در مرحله دوم با ورود به سامانه اقدام به ثبت نام کرده و پس از طی فرآیند ثبت نام، در سامانه خودروری مورد نظر را انتخاب کرده و نهایتاً با پرداخت مابه التفاوت، به فاصله ۳ ماه خودرو را دریافت می کنند. وزارت صمت تأکید داشت که در این روش همه متقاضیان خودرو دریافت کنند و بر همین اساس نیز اگر فردی در این دور از نوبت دهی که به صورت نردوم انجام می شود نتوانست خودرو دریافت کند، نوبت شخصی برای سال ۱۴۰۳ محفوظ می ماند. به همین ترتیب ۲ مرحله ثبت نام در سامانه یکپارچه خودرو صورت گرفت و هر بار بیش از ۲ میلیون نفر متقاضی خرید خودرو از طریق سامانه یکپارچه شدند.

سامانه یکپارچه در معرض اتهام!

اگرچه سامانه یکپارچه از این جهت که منجر به حذف قرعه کشی و ساماندهی بخش فروش خودرو شد روش مناسبی بود، اما عمده مشکل این شیوه فروش در زمان تحویل خودرو بود؛ به گونه ای که موعد تحویل خودروی برخی از افرادی که سال ۱۴۰۱ ثبت نام کرده بودند، به سال ۱۴۰۳ موکول شده بود و این در حالیست که یکی از مهم ترین اهداف ایجاد سامانه یکپارچه، خروج دلالت آن از بازار خودرو و متوازن کردن عرضه و تقاضا بود اما به دلیل طولانی شدن فرآیند تحویل خودرو و موج انصراف متقاضیان و ورود این افراد به بازار خودرو، مجدد نقش دلالت تقویت شد. نکته دیگر اینکه خودرو سازان نیز به صورت صریح با سامانه یکپارچه مخالفت نمی کردند، اما عملکردشان به گونه ای بود که به نظر می رسید عملاً ساز مخالفت با سامانه را کوک کرده بودند؛ به عنوان نمونه خودرو ساز باسو استفاده از یکی از بندهای سامانه، اعلام کرده بود که زمانی که پولی از سوزی متقاضی به حساب خودروساز واریز نشده باشد، تولیدکنندگان هیچ تعهدی در قبال موعد تحویل خودروها ندارند. البته نمی توان منکر مزایای سامانه یکپارچه فروش خودرو بود؛ این سامانه در دور نخست عرضه خودرو که در اسفند سال ۱۴۰۱ شروع شده بود، عملکرد به نسبت بهتری داشت، اما در دور دوم به نظر می رسید وزارت صمت و خودروسازان بیشتر به دنبال راه ساز برآوردن «وظیفه عرضه خودرو با قیمت کارخانه بودند.

حذف سامانه یکپارچه از پارسال کلید خورد

با توجه به عدم رضایت خودروسازان از سازوکار سامانه یکپارچه و البته اعتراضات مردمی که در خصوص خودروی پارس نیز به اوج خود رسیده بود، مرحله سوم عرضه خودرو از طریق این سامانه که قرار بود تابستان سال ۱۴۰۲ برگزار شود، به تعویق افتاد و در نهایت اعلام شد که اصلاً مرحله سوم برگزار نخواهد شد و خودرو سازان زین پس بر اساس ظرفیت های خود اقدام به عرضه خودرو در سامانه یکپارچه خواهند کرد. از سویی دیگر نیز عباس علی آبادی وزیر صمت وقتی چند بار در مورد سرنویشت سامانه یکپارچه مورد سوال قرار گرفت، اعلام کرد که «سامانه یکپارچه خودرو اصلاً متعلق به وزارت صمت نیست و این سامانه متعلق به شورای رقابت است. در مورد ثبت نام جدید در سامانه یکپارچه هم اطلاعی ندارم و شورای رقابت می داند. او همچنین در اظهار نظر دیگری گفته بود که «اعتقاد بنده این است که وزارت صمت مجری نبوده و سیاست گذار است. هدف این سامانه که در دوران وزیر سابق صمت راه اندازی شد، این بود که کمترین میزان تقلب در فروش خودرو و حداکثر نظارت صورت بگیرد. در حال حاضر بازار خودرو به سمتی حرکت می کند که دغدغه خرید خودرو از دوش مردم برداشته شود و خریداران به صورت مستقیم با خودروساز در ارتباط باشند. حتی منوچهر منطقی، معاون سابق صنایع حمل و نقل و وزیر صمت ششم مهر ماه پارسال اعلام کرده بود که «خودروها به صورت مستقیم و مستقل توسط خودروسازان عرضه خواهد شد، اما عرضه در قالب سامانه یکپارچه خواهد بود و تنها مشتری پس از انتخاب محصول مورد نظر از طریق سایت سامانه، برای واریز وجه به درگاه پرداخت خودرو ساز هدایت شده و تنها دیگر تجربه از نوبت دهی و قرعه کشی نوبت دهی نیست. بنابراین با توجه به عدم برگزاری مرحله سوم و عدم پذیرش مسئولیت سامانه یکپارچه از سوی وزارت صمت و سایر متولیان از جمله شورای رقابت، به تدریج استارت حذف سامانه زده شد. در نهایت و پس از زودر بایستی متولیان صنعت از اعلام خبر حذف سامانه یکپارچه طی یک سال گذشته، ۳۰ تیر ماه امسال علی آبادی در بازدید از نمایشگاه تحول صنعت خودرو به صراحت اعلام کرد که سامانه یکپارچه خودرو حتماً باید حذف شود. او تأکید کرده بود که «سامانه برای خودروهای داخلی حذف شده و برای وارداتی ها هم به نظر من سامانه یکپارچه باید حذف شود.

ایران خودرو، سایت فروش معرفی کرد

پس از گذشت یک ماه از این اظهار نظر وزیر صمت، در نهایت شرکت ایران خودرو سایت جدید فروش خود را رونمایی کرد. در اطلاعیه ای که ۲۱ مرداد ماه این شرکت خودرو ساز منتشر کرد علاوه بر شرایط لازم ثبت نام، سایت جدیدی به آدرس www.icosales.ir برای ثبت نام متقاضیان خرید خودروهای ایران خودرو معرفی شد. بر اساس اعلام این شرکت خودروساز این طرح شامل متقاضیان عادی، مشمول طرح حمایت از خانواده و جوانی جمعیت و مشمولان طرح جایگزینی خودروهای فرسوده است و متقاضیان عادی لازم است برای ثبت نام اولیه، مبلغ ۲۰۰ میلیون تومان وجه در حساب وکالتی که در بانک های عامل بلوکه کنند.